

Кардарлар менен иштөө боюнча менежер (B2B Менеджер)

500 USDдан баштап



World Insurance

Az Travel

Иш тажрыйбасы: Мааниге ээ эмес

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: Выездной

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Опыт работы в сфере продаж или с корпоративными клиентами будет преимуществом.

Развитые навыки ведения переговоров и заключения договоров.

Умение работать самостоятельно и организовывать свой рабочий процесс.

Ответственность, внимание к деталям и навыки ведения документации.

Знание местного рынка туристических услуг и страхования (предпочтительно).

Знание языков: английский (преимущество), киргизкий, русский.

Милдеттери:

Поиск и привлечение туристических агентств, компаний, предлагающих услуги страхования путешествий и виз, и других организаций, заинтересованных в сотрудничестве.

Проведение переговоров и заключение договоров с новыми партнерами в вашей стране и регионе.

Поддержка и управление отношениями с привлеченными компаниями: предоставление консультаций, ответы на вопросы и помощь в использовании личного кабинета.

Сбор денежных средств от партнеров каждые 2 дня и перевод их в компанию.

Ведение учета страховых полисов, сумм и компаний-партнеров.

Обеспечение долгосрочных отношений с партнерами посредством постоянной поддержки и контроля.

Иш шарттары:

Официальное трудоустройство

Гибкий график

Возможность повышения

Гибкая система бонусов

Бош орун жөнүндө:

Мы международная компания, зарегистрированная в Дубае, с центральным офисом в Дубае и филиалами в нескольких странах. Мы предоставляем услуги туристического и визового страхования по ценам на 20-30% ниже среднерыночных. Наша цель расширить сеть наших партнёров, предоставив туристическим агентствам и другим организациям доступ к личному кабинету на нашем сайте для оформления страховых заявок для своих клиентов.

Обязанности

Поиск и привлечение туристических агентств, компаний, предлагающих услуги страхования путешествий и виз, и других организаций, заинтересованных в сотрудничестве.

Проведение переговоров и заключение договоров с новыми партнерами в вашей стране и регионе.

Поддержка и управление отношениями с привлеченными компаниями: предоставление консультаций, ответы на вопросы и помощь в использовании личного кабинета.

Сбор денежных средств от партнеров каждые 2 дня и перевод их в компанию.

Ведение учета страховых полисов, сумм и компаний-партнеров.

Обеспечение долгосрочных отношений с партнерами посредством постоянной поддержки и контроля.

Требования

Опыт работы в сфере продаж или с корпоративными клиентами будет преимуществом.

Развитые навыки ведения переговоров и заключения договоров.

Умение работать самостоятельно и организовывать свой рабочий процесс.

Ответственность, внимание к деталям и навыки ведения документации.

Знание местного рынка туристических услуг и страхования (предпочтительно).

Знание языков: английский (преимущество), казахский, русский.
